

ポライトネス理論におけるフェイス実現アプローチ

新井 巧 磨

1. はじめに

Brown and Levinson (以下 B&L, 1987) の理論が発表されて以後、ポライトネス理論は目覚ましい発展を遂げている。しかしながら、その過程で、彼らの理論だけでは実際の言語データを分析するのに不十分な点があることが Eelen (2001) らによって指摘されてきた。そこで、新井 (2009) は、B&L (1987) を含めた、これまでの主要なポライトネス理論の脆弱性を補うことのできる、新たなアプローチを提示した。しかしながら、それはまだ十分に検証されておらず、仮説の域を出ていない。したがって、本論文では第2節で、その仮説の一部をさらに深く考察した後、第3節で実際の談話例を使って検証する。そして、第4節で総括し、今後の課題について触れる。

2. 過去の主要なポライトネス理論の脆弱性と、フェイス実現アプローチ

B&L (1987) のポライトネス理論では、我々は全て「フェイス (face)」を持ち、そしてお互いがフェイスを持っていることを知っているとしている (B&L, 1987, 61)。フェイスとは、「ポライトネスという対人配慮の向けられる対象 (滝浦, 2008, 17)」を意味し、「ネガティブ・フェイス (negative face: 他者に邪魔されたくない・踏み込まれたくない欲求)」と「ポジティブ・フェイス (positive face: 他者に受け入れられたい・よく思われたい欲求)」という2つの側面を同時に備えている (B&L, 1987, 62; 滝浦, 2008, 17)。

B&L (1987) の言うように、誰もがこのように相反する欲求を同時に持っていると仮定すると、人が誰かと会話するときには多かれ少なかれ相手のフェイスを脅かすことになる。このような相手のフェイスを脅かす行為を「フェイス侵害行為 (Face Threatening Acts [FTAs])」と呼ぶ (B&L, 1987, 60)。B&L (1987) は、相手のフェイスを脅かす度合い (weightiness) が高ければ高いほど、よりポライト (polite) なストラテジー (strategy) が必要としている。そして、彼らは FTA の度合いを決める要因として「 $W_x = D(S, H) + P(H, S) + R_x$ 」という公式を立てた (B&L, 1987, 76)。D(S, H) は話し手と聞き手の間の社会的距離を、P(H, S) は聞き手が話し手に及ぼす力関係を、 R_x はある発話行為 x のその文化における負荷度をそれぞれ示している。この公式で算出された W_x が低ければ低いほど直接的・明示的ストラテジーが使用されやすく、逆に高ければ高いほど間接的・非明示的ストラテジーが選択されやすいとされる (B&L, 1987, 61, 次頁図1参照)。

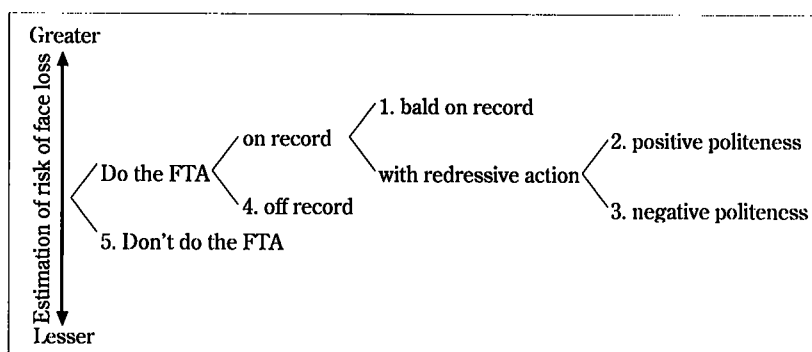


図1 Circumstances determining choice of strategy (B&L, 1987, 60 より)

例えば、相手に窓を開けて欲しい場合に、“Open the window.”と直接的に言うのが「直言 (bald on record)」である。また、相手のポジティブ・フェイスに訴えかけて、“Let’s open the window, Jim.”などと言うのが「ポジティブ・ポライトネス (positive politeness)」となる。このような、親しい相手に親しみを込めた表現を用いるのもポライトネスに含まれるとしたのが、彼らの斬新な点だった。

これに対して、相手のネガティブ・フェイスに働きかけて、“Can you open the window?”や“Could you possibly open the window, please?”のように発せられるのが「ネガティブ・ポライトネス (negative politeness)」となる。そして、「オフ・レコード (off-record)」は Grice (1975) の「質 (Quantity)」 「量 (Quality)」 「関係 (Relation)」 「様態 (Manner)」 の4つの原則 (maxim) に違反するような発言がされる場合に起こる。例えば “This room is too stuffy.” と言って、窓を開けるようにほのめかす表現がこれにあたる。また、ジェスチャー等の非言語的手段で意向を伝える場合もこれに含まれる。「行為回避 (Don’t do the FTA)」は、この場合、相手に窓を開けてもらわずに、自ら開けるかあるいは閉まっているままだ我慢してしまうというような行為である。しかしながら、一見合理的で斬新な彼らの理論やその他の過去の代表的なポライトネス理論にはいくつかの理論上、分析上の脆弱性があった。以下で、その中から3つの脆弱性を取り上げ、その解決策としての仮説を示す。

1つ目の脆弱性は、宇佐美 (2001) が指摘しているように、過去の主要なポライトネス理論 (B&L, 1987; Lakoff, 1975; Leech, 1983, etc.) では、一発話行為レベルでの分析を中心としていた点である。実際の会話は、一発話行為で成立することもあるけれども、ほとんどは話し手と聞き手によって展開される複数の発話行為で構成されている。したがって、談話レベルでの分析も必要となり、少なくとも話し手と聞き手両方のフェイスを同時に考慮し、一発話レベルの分析にも談話レベルの分析にも適応できるアプローチが求められる。

B&L (1987) によれば、人はポジティブとネガティブの2通りのフェイスを同時に持っているが、実際にはそのどちらかが強く意識され (前景化され) たうえで、発話に至るものと考えられる。上で見た例文では、“Let’s open the window, Jim.” はポジティブ・フェイスが前景化されたうえでの発言、

“Could you possibly open the window, please?” はネガティブ・フェイスが前景化されたうえでの発言と考えられる。そこに話し手と聞き手の別が加わるので、組み合わせは次の4通りとなる。

- (1) PP: 話し手のポジティブ・フェイスが前景化 且つ 聞き手のポジティブ・フェイスが前景化
- (2) PN: 話し手のポジティブ・フェイスが前景化 且つ 聞き手のネガティブ・フェイスが前景化
- (3) NP: 話し手のネガティブ・フェイスが前景化 且つ 聞き手のポジティブ・フェイスが前景化
- (4) NN: 話し手のネガティブ・フェイスが前景化 且つ 聞き手のネガティブ・フェイスが前景化

ここで話し手にはフェイスの傾向性に関して3つの「選択肢」が与えられる。すなわち、話し手のフェイスを実現しようとするか、聞き手のフェイスを実現しようとするか、両者のフェイスを同時に実現しようとするかのいずれかである（ただし、ここで気をつけなければならないのは、話し手は聞き手のフェイスを想像することしかできず、実際の聞き手のフェイスとは異なることもあり得るという点である）。例えば、PPの状態のときにはどの「選択肢」をとっても当事者間の「距離」は近くなることが予想できるが、PNやNPの状態の時には「選択肢」によって「距離」も変わってくることが予想できる。このときの「選択肢」を「フェイス実現欲求（Face-realizing Wants [FRWs]）」、そして「距離」を「フェイス実現距離（Face-realizing Distance [FRD]）」と呼ぶことにし、それぞれ次のように定義する⁽¹⁾。

フェイス実現欲求： 話し手と聞き手それぞれのポジティブ・フェイスとネガティブ・（Face-realizing Wants）フェイスをどのように実現したいかに関わる顕在的欲求。フェイスという誰もが普遍的に持つ潜在的欲求から生じる。略称「FRWs」。

フェイス実現距離： FRWsから生じ、フェイスを実現するにあたり話し手が最も適当で（Face-realizing Distance）あると考える、当事者間の相対的な心理的距離感。略称「FRD」。

話し手と聞き手の前景化されたフェイスの組み合わせが4通りあり、FRWsが3通りあるので、その組み合わせは、次頁表1のような記号で表すことができる。「P」はポジティブ・フェイス、「N」はネガティブ・フェイスを表している。（a）は話し手が話し手のFRWsを優先させたいことを、（b）は話し手が聞き手のFRWsを優先させたいことを、（c）は話し手が話し手と聞き手両方のFRWsを同時に同程度優先させたいことをそれぞれ示している。

表1 フェイスと FRWs の組み合わせ

(1)	PP:	(a) $P > P$	(b) $P < P$	(c) $P = P$
(2)	PN:	(a) $P > N$	(b) $P < N$	(c) $P = N$
(3)	NP:	(a) $N > P$	(b) $N < P$	(c) $N = P$
(4)	NN:	(a) $N > N$	(b) $N < N$	(c) $N = N$

例えば、(1-a) は、話し手と聞き手の前景化されたフェイスは互いにポジティブであると話し手が想定していて、意識的にせよ無意識的にせよ、話し手は話し手自身のポジティブ・フェイスを優先させたいと考えている状況を示している。このように話し手と聞き手のフェイスを同時に考慮すれば、B&L (1987) の1つ目の脆弱性（一発話行為レベルでの分析が中心で、談話レベルでの分析に適用できない点）を回避することができるだろう（詳しくは後述する）。

2つ目の脆弱性は、過去の主要なポライトネス理論では、談話レベルでの分析を行わなかった結果、「ポライトネスの二面性」を見逃してしまった点である。宇佐美 (2001) はそれを「無標ポライトネス」と「有標ポライトネス」と呼び、前者を「守られていて当たり前で、ある期待されている言語行動が現れないときに、初めてそれがいないことが意識され、ポライトでないといえらる」という類のもの (11-2)」としている。つまり、「守られていて当たり前なことを満たしている、失礼のない発話」は「無標行動」であると捉えられ、ポライトネスの観点からは「無標ポライトネス」と考えられる。例えば、初対面の相手には敬体を用い、親しい友人には常体を用いるというような行動は、それぞれがその談話での「無標ポライトネス」となる。過去の主要なポライトネス理論 (B&L, 1987; Lakoff, 1975; Leech, 1983, etc.) では、一発話行為レベルでの意味論的分析が主であったため、有標ポライトネスと無標ポライトネスという談話レベルでの語用論的な区別をつけることができなかったのである。したがって、語用論の見地から、ここでは有標ポライトネスと無標ポライトネスの影響を考慮に入れたアプローチが求められる。この点については次の3つ目の脆弱性を考察してから、その考察結果と併せて触れることにする。

3つ目の脆弱性は、B&L (1987) におけるストラテジーの分類上の問題である。例えば、“Have another sandwich.” と “Get out of here.” という表現は彼らの分類ではどちらも「直言」に属するが、明らかに両者の性質は異なっていることがわかる。すなわち、(使用される状況にもよるが) 一般的に言って、前者は approach-based (B&L, 1987, 70) という意味で「ポジティブ・ポライトネス」に近く、後者は avoidance-based (同上) という意味で「ネガティブ・ポライトネス」に近い。また、「行為回避」も同様に、使用される場面によって解釈が異なる。先の窓の例で言えば、何もしないという行動に、「相手が窓を開けるべきだ」という非難の意を込めることが考えられる。これは「オフ・レコード」と解釈できる。一方、「相手と関わりたくない」という意を込めれば「ネガティブ・ポライトネス」とも解釈できる⁽²⁾。そこで、「直言」と「行為回避」は、「ポジティブ・ポライトネス」「ネガティブ・ポライトネス」「オフ・レコード」のそれぞれのサブ・ストラテジー (sub strategy) の1

種であり、それぞれ効果が異なる、と考える（新井，2009, 30）。こうすることによって、図1のようなフェイスのリスクをもとにした5つの分類から、FRD への潜在的・深層的な効果をもとにした3つの分類へと変えることができる。これを1つ目の脆弱性に対する指摘と併せて考え直してみると、次のような仮説を提唱することができる。

仮説1

- （1）ポジティブ・ボライトネス・ストラテジーは潜在的に FRD を近づける効果を持つ。
- （2）ネガティブ・ボライトネス・ストラテジーは潜在的に FRD を遠ざける効果を持つ。
- （3）オフ・レコード・ストラテジーは FRD に対する潜在的な効果は持たない。しかし、結果的にポジティブ・ボライトネス・ストラテジー、またはネガティブ・ボライトネス・ストラテジーとして機能することがある。⁽³⁾

これをもとにすると、話し手と聞き手のフェイスの状態から使用されるボライトネス・ストラテジーをある程度予見することができる。例えば、話し手のフェイスと話し手が意識的にせよ無意識的にせよ想定する聞き手のフェイスがともにポジティブ・フェイスが前景化されている状態である場合、話し手が話し手自身のポジティブ・フェイスを実現したいという FRWs を持っていたとしても、聞き手のポジティブ・フェイスを実現したいという FRWs を持っていたとしても、あるいは両者のポジティブ・フェイスを同時に実現したいという FRWs を持っていたとしても、ポジティブ・ボライトネス・ストラテジーを使用すれば、FRD が近づく。そのため、このときにはポジティブ・ボライトネス・ストラテジーが採用されやすいと言える。一方、ネガティブ・ボライトネス・ストラテジーを使用すると、逆に FRD は遠のいてしまい、これは話し手のどの FRWs とも矛盾する。そのため、ネガティブ・ボライトネス・ストラテジーは採用されにくいと考えられる。このことは、一般的に言って、親しい友人同士の会話では特殊な状況でない限り、敬語はほとんど使われないことから直観的に理解できる。また、オフ・レコード・ストラテジーが採用されやすい場合は、仮説1-3で示したように、2通りの可能性がある。1つは、話し手が単純に FRD を変化させたくないと考えている場合である。例えば、話し手と聞き手の前景化されているフェイスが異なっていると話し手が想定している場合、一方のフェイスを実現しようとするれば FRD が近づき、もう一方のフェイスを実現しようとするれば FRD が遠のいてしまう。しかし、オフ・レコード・ストラテジーを使うことによってこの状況を回避できる。具体的には、あまり親しくない相手に声をかけようとする場合や、逆にそのような相手から声をかけられ、それに反応する場合を考えるとわかりやすい。もう1つの可能性は、ポジティブまたはネガティブ・ボライトネスを含意し、結果としてポジティブまたはネガティブ・ボライトネス・ストラテジーのように機能することを狙うものである。例えば、聞き手が20回も馬鹿げた失敗を連続して繰り返した後、話し手が聞き手に向かって、「天才だね」と言ったとする（B&L, 1987, 221-2）。これは「皮肉」として使われたオフ・レコード・ストラテジーであるが、「皮肉」というのは「冗談」や「非難」

など複数の解釈の可能性を持っている。話し手が「冗談」としてこの発言をしたのであれば、冗談という行為それ自体が FRD を近づける効果を持っていると期待されるため (B&L (1987, 124) も Joke をポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの一部であるとしている)、これはポジティブ・ポライトネスとして機能するといつて良いだろう。一方、同じように考えてみると、話し手が「非難」としてこの発言をしたのであれば、「非難」という行為それ自体が FRD を離してしまう可能性を持っているため、ネガティブ・ポライトネス・ストラテジーとして機能することになる⁽⁴⁾。ここで、次のような仮説を立てることができる。

仮説 2

- (1) 無標ポライトネスと同じポライトネス・ストラテジーが FRD に及ぼす効果は、それ以外のポライトネス・ストラテジーよりも小さい。
- (2) あるポライトネス・ストラテジーが採用されやすくなるのは、次の 2 つの場合である。1 つは、そのポライトネス・ストラテジーが無標ポライトネスと一致する場合である。もう 1 つは、「話し手の想定する FRWs の状態」と「これから話し手の実行しようとするそのポライトネス・ストラテジーによって結果的に期待される、FRD への効果」が一致する場合である。

ここで、表 1 と仮説 1～2 を合わせて考え直すと、次頁表 2 にまとめることができる。この表では左側の列から順に見ていくと、どのような場合に「話し手の想定する FRWs の状態」と「結果的に期待される FRD への効果」が一致するのか (あるいはしないのか) がわかるようになっている。

第 1 列「話し手の想定する FRWs」は表 1 を踏襲したものであり、第 2 列「これから実行しようとするポライトネス・ストラテジー」は「話し手の想定する FRWs」のそれぞれの状態の時に話し手が実行しようとするポライトネス・ストラテジーを、仮説 1 を受けて 3 種類に分けて示している。

第 3 列「結果的に期待される FRD への効果」は、仮説 1 を受けて、「これから実行しようとするポライトネス・ストラテジー」によって引き起こされることが予想される FRD への効果を示している。「P」と「N」はそれぞれ前景化されたポジティブ、ネガティブ・フェイスを指しており、左側が話し手を、右側が聞き手を示している。矢印が二種類あるが、まず二重矢印 (「 \Rightarrow 」や「 \Leftarrow 」) は、相手に向かって伸びている場合 FRD が近づくことを表し、逆に相手とは反対方向に伸びている場合は FRD が遠のくことを表している。例えば、「 $P \Rightarrow N$ 」はポジティブ・フェイスが前景化している話し手とネガティブ・フェイスが前景化していると話し手が想定する聞き手との間の FRD が、話し手の側から近づくことを表している (フェイス自体が近づいたり遠のいたりすることを示しているのではない)。一方、単重矢印 (「 \rightarrow 」や「 \leftarrow 」) は第 1 列で「 $P=N$ 」か「 $N=P$ 」となっている場合に現れる。第 1 列の「 $=$ 」は話し手が話し手と聞き手両方の FRWs を同時に同程度優先させたいことを示しており、例えば第 1 列で「 $P=N$ 」となっているとき、第 3 列で起こりうる FRD の傾向は次の 2 通りが考えられる。1 つは FRD が変化せず、均等に保たれる場合であり、第 3 列の「 $=$ 」はこれを表して

表2 ポライトネス・ストラテジーの生起条件

(1) PP					(2) PN				
第1列	第2列	第3列	第4列	第5列	第1列	第2列	第3列	第4列	第5列
話し手の想定するFRWs	これから話し手の実行しようとするポライトネス・ストラテジー	結果的に期待されるFRDへの効果	無標ポライトネスによる補正 (上段: ポジティブ) (下段: ネガティブ)	FRWsとFRDの一致/不一致	話し手の想定するFRWs	これから話し手の実行しようとするポライトネス・ストラテジー	結果的に期待されるFRDへの効果	無標ポライトネスによる補正 (上段: ポジティブ) (下段: ネガティブ)	FRWsとFRDの一致/不一致
(a) P > P	ポジティブ	P ⇒ P	P ⇒ P	やや一致 一致	(a) P > N	ポジティブ	P ⇒ N	P ⇒ N	やや一致 一致
	ネガティブ	⇐ P P	⇐ P P	不一致 不一致		ネガティブ	⇐ P N	⇐ P N	不一致 不一致
	オフ・レコード	P = P	P = P	不一致 不一致		オフ・レコード	P = N	P = N	不一致 不一致
(b) P < P	ポジティブ	P ⇐ P	P ⇐ P	やや一致 一致	(b) P < N	ポジティブ	P ⇐ N	P ⇐ N	不一致 一致
	ネガティブ	P P ⇒	P P ⇒	不一致 不一致		ネガティブ	P N ⇒	P N ⇒	やや一致 一致
	オフ・レコード	P = P	P = P	不一致 不一致		オフ・レコード	P = N	P = N	不一致 不一致
(c) P = P	ポジティブ	P ⇐ P	P ⇐ P	ほぼ不一致 不一致	(c) P = N	ポジティブ	P ⇐ N ⇒	P ⇐ N ⇒	やや一致 不一致
	ネガティブ	⇐ P P ⇒	⇐ P P ⇒	不一致 ほぼ不一致		ネガティブ	P ⇒ N ⇐	P ⇒ N ⇐	不一致 やや一致
	オフ・レコード	P = P	P = P	一致 一致		オフ・レコード	P = N	P = N	一致 一致
(3) NP					(4) NN				
(a) N > P	ポジティブ	N ⇒ P	N ⇒ P	不一致 不一致	(a) N > N	ポジティブ	N ⇒ N	N ⇒ N	不一致 不一致
	ネガティブ	⇐ N P	⇐ N P	一致 やや一致		ネガティブ	⇐ N N	⇐ N N	一致 やや一致
	オフ・レコード	N = P	N = P	不一致 不一致		オフ・レコード	N = N	N = N	不一致 不一致
(b) N < P	ポジティブ	N ⇐ P	N ⇐ P	やや一致 一致	(b) N < N	ポジティブ	N ⇐ N	N ⇐ N	不一致 不一致
	ネガティブ	N P ⇒	N P ⇒	不一致 不一致		ネガティブ	N N ⇒	N N ⇒	一致 やや一致
	オフ・レコード	N = P	N = P	不一致 不一致		オフ・レコード	N = N	N = N	不一致 不一致
(c) N = P	ポジティブ	⇐ N ⇐ P	⇐ N ⇐ P	やや一致 一致	(c) N = N	ポジティブ	N ⇐ N ⇐	N ⇐ N ⇐	ほぼ不一致 不一致
	ネガティブ	⇐ N ⇐ P	⇐ N ⇐ P	不一致 やや一致		ネガティブ	⇐ N N ⇐	⇐ N N ⇐	不一致 ほぼ不一致
	オフ・レコード	N = P	N = P	一致 一致		オフ・レコード	N = N	N = N	一致 一致

いる（第1列の「=」とは意味が異なることには注意が必要である）。もう1つは、それぞれのFRWsにしたがってFRDが変化する場合である。つまり、話し手のポジティブ・フェイスと聞き手のネガティブ・フェイスを同時に同程度実現しようとした結果、FRDも同程度変化するが、相対的な距離感には変化がない場合である。これは「P ⇒ N ⇒」のように表すことができる。そこにポライトネス・ストラテジーによる効果が加わるため、例えばこのときにポジティブ・ポライトネス・ストラテジーを使うと、話し手の側からFRDを近づける効果が促進され、「P ⇐ N ⇒」となる。

第4列「無標ポライトネスによる補正」は、仮説2-1を受けて、その時の無標ポライトネスがポジティブ・ポライトネスである場合にはポジティブ・ポライトネス・ストラテジーによって引き起こされるはずのFRDの変化が減じられること、そして同様にその時の無標ポライトネスがネガティブ・ポライトネスである場合にはネガティブ・ポライトネス・ストラテジーによって引き起こされるはず

のFRDの変化が減じられることを、それぞれ上段と下段に分けて示している。二重矢印が一重矢印に変化しているのは、FRDへの効果が弱まり、その結果FRDの変化も減じられることを示している⁽⁵⁾。例えば、第3列では「 $P \Rightarrow N$ 」であったが、そのときの無標ポライトネスがポジティブ・ポライトネスだったとすると、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの効果が弱まり、第4列で「 $P \rightarrow N$ 」と表すことができる。

第5列「FRWsとFRDの一致/不一致」では第4列でのFRDへの効果が第1列でのFRWsと一致しているかどうかを示している。仮説2-2にしたがって、「一致」とあるものは両者が一致していて、その結果、第2列で示したストラテジーが使用されやすくなることを表している。一方、「不一致」とあるものは、逆にそのストラテジーは使用されにくくなることを表している⁽⁶⁾。「やや一致」や「ほぼ不一致」とあるものは、無標ポライトネスによってどの程度そのポライトネス・ストラテジーの効果が減じられるかに依存するが、話し手の判断により一致していると見なされれば、そのストラテジーが使用されやすくなることがある、ということを示している。例えば、第1列が「 $P=P$ 」のとき、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーを使用すると互いのFRDが近づく可能性があるが、ポジティブ・ポライトネスが無標ポライトネスであればその効果が減じられ、FRDに影響がないと話し手が判断できる状態であれば使用されやすくなるということを示している。

なお、これらは談話が進行するに従って、その状況に合わせて変化していくものと考えられ、談話の最初に決定したものがそのまま変わらずに用いられるということを示しているのではない。

3. 仮説の検証

では、実際の談話の例を通して、これらの仮説を検証してみよう。以下は、吉岡 (2001, 119-20) で紹介されている、実際のビジネス談話の例である。

〔談話の参加者およびその目的〕

C: NA社の展示住宅の案内係。展示住宅を見学に来た客から住所・氏名を聞きだして、営業のための接触リストを作りたい。

H: 展示住宅を見学に来た夫

W: 展示住宅を見学に来た妻

展示住宅をいくつも見学することによって、良い住宅を検討したい。

〔NA社の展示住宅での談話〕

(Cが展示住宅を案内し終わって、HとWが帰ろうとする)

1C. ありがとうございます。ぜひ、お考えの折は、NAということも覚えておかれて、建築の方もお願いいたします。

2H. いえいえ、長いこと邪魔しまして。

3C. あっ、ご記入になってよろしいですか? [sic] ご来場ということで、ここにご住

所とお名前を。

4H. ええ？ これは、来たというだけですか？

5W. 書く？

6H. じゃー、名前だけでいいんでしょう？（書き始める）

7C. いえ、ご住所もお願いします。

8H. いやー、書いたら訪ねて来られるでしょう、セールスの人が。

9C. うーん。いや、行きません。これはわたしの、そのー、御来場の記録ですから。

10H. じゃー、仕事先の住所を書いてと。ここまではいらっしゃらないでしょう。

11C. いえっ、ご自宅のご住所の方もお願いします、ぜひ。どこからおいでたって [sic]
統計とってますから。わたしの仕事ですから。

12H. あー、いい天気になりましたねえ。この家、西向きに建ってるんでしょう。

13C. まだなんでしょう、お考えが。

（吉岡，2001，119-20）

まず、この談話全体におけるポライトネスの傾向を考えてみる。初対面の成人同士の日本語対話では、敬体（「尊敬語」「謙譲語」「丁寧語」を含む表現）が無標ポライトネスとして使われることが多い（宇佐美，2001，28）。一般的に言って、敬体はネガティブ・ポライトネス・ストラテジーに分類されるため、仮説1-2のとおり、「潜在的にFRDを遠ざける効果を持つ」が、ここではFRDが遠ざかっている様子は見て取れない。ここに仮説2-1「無標ポライトネスと同じポライトネス・ストラテジーがFRDに及ぼす効果は、それ以外のポライトネス・ストラテジーよりも小さい」が働いていることが確認できる。同時に、HやCが敬体から常体に逸脱している様子は見て取れない。ここから、仮説2-2の前半「そのポライトネス・ストラテジーが無標ポライトネスと一致する場合」にそのポライトネス・ストラテジーは使用されやすくなる、ということが確認できる。

次に、CとHそれぞれのFRWsとFRDについて考えてみる。Cは、9Cの「わたしの御来場の記録」や11Cの「わたしの仕事」からもわかるように、非常に仕事熱心だが、自分の目的しか見えておらず、それを達成しようと必死にHに働きかけている。ここから、CはHに対してポジティブ・フェイスを持って臨んでいると考えられる。一方、HはCの申し出を断り、自宅の住所までは書きたくないというところから、Cに対しては逆のネガティブ・フェイスを持って臨んでいると見てとれる。しかし、Hは自宅の住所の代わりに仕事先の住所を書くという気配りを提案し、実行している（10H）。これはHがCのポジティブ・フェイスに気づき、配慮した結果であろう。つまり、Hは自身のネガティブ・フェイスとCのポジティブ・フェイスをほぼ均等に保ち（ $N=P$ ）、その結果、二者間のFRDもほぼ均等に保っておきたい状態（ $N=P$ ）にあると言える。

だが、CはそのHの配慮を受け入れず、Hに食いつかる（11Cや13C）。CはおそらくHがネガティブ・フェイスを保持していることに（少なくともHが自宅の住所を書くことを拒んだ時点では）気

づいているはずだが、それを満たそうとする配慮は見られない。それどころか、それを無視あるいは軽視しているか、自分のポジティブ・フェイスを強く主張している（あるいはその両方）とさえ言える。以上のことから、Cは自身のポジティブ・フェイスを優先し ($P > N$)、その結果、二者間のFRDを近づけたい状態 ($P \Rightarrow N$) にあると言える。したがって、HとCそれぞれの状況を表2から抽出すると、表3のようになる。

先に述べたとおり、HもCも無標ポライトネスであるネガティブ・ポライトネス・ストラテジーを基本的に使用しており、無標ポライトネスはFRWsとFRDが一致しなくても使用できることがわかる。それと同時に、Cのポジティブ・フェイスが強いとはいえ、有標ポライトネスに逸脱する（常体を使用する）ところまでは至っていないというところから、この場の無標ポライトネスの支配力が強いという様子がうかがえる。また、12Hにおける話題転換はオフ・レコード・ストラテジーの一種であると考えられる。つまり、これはHとCのフェイスの相違を考慮に入れ、HがCによって詰められようとしているFRDを均等に維持しようとしていると言えるだろう。表3からは第1列・第3列ともに「 $N = P$ 」のときには、オフ・レコード・ストラテジーが使われやすくなる様子も読み取ることができ、12Hの状況と一致している。

表3 各FRWsから予測されるポライトネス・ストラテジー

(1) HのFRWsから予測されるポライトネス・ストラテジー				
第1列	第2列	第3列	第4列	第5列
話し手の想定するFRWs	これから話し手の実行しようとするポライトネス・ストラテジー	結果的に期待されるFRDへの効果	無標ポライトネスによる補正 (上段: ポジティブ) (下段: ネガティブ)	FRWsとFRDの一致/不一致
N = P (H) (C)	ポジティブ	$\leftarrow N \Leftarrow P$	$\leftarrow N \leftarrow P$	やや一致
			$N \Leftarrow P$	不一致
	ネガティブ	$\Leftarrow N \leftarrow P$	$\Leftarrow N P$	不一致
			$\leftarrow N \leftarrow P$	やや一致
	オフ・レコード	N = P	P = N	一致
			P = N	一致
(2) CのFRWsから予測されるポライトネス・ストラテジー				
話し手の想定するFRWs	これから話し手の実行しようとするポライトネス・ストラテジー	結果的に期待されるFRDへの効果	無標ポライトネスによる補正 (上段: ポジティブ) (下段: ネガティブ)	FRWsとFRDの一致/不一致
P > N (C) (H)	ポジティブ	P, N	P → N	やや一致
			P ⇨ N	一致
	ネガティブ	$\Leftarrow P N$	$\Leftarrow P N$	不一致
			$\leftarrow P N$	不一致
	オフ・レコード	P = N	P = N	不一致
			P = N	不一致

4. 結論と今後の課題

紙面の都合上、ここでは表2の全てを検証することはできなかったが、検証することができたものについては妥当性（一発話レベルの分析にも談話レベルの分析にも適応できるアプローチであること）を垣間見ることができた。今後はさらに多くの例を使って、表に挙げた全ての項目を検証し、その妥当性を証明していく必要がある。また、「話し手の想定する FRWs」と「結果的に期待される FRD への効果」が一致しない場合にも、もちろんそのポライトネス・ストラテジーは使用可能であるはずだが、その際の話し手の意図や聞き手の解釈についてもさらなる検証が必要である。そして、ここで提唱された仮説や表は話し手と聞き手一人ずつを対象とする最も単純化されたものであるため、聞き手やその他の対象（例えば「動作主」や「受容者」など）の数が増えても応用できることも証明しなければならない。

- 注(1) 新井 (2009) では、それぞれ「フェイス保持欲求 (Face-saving Wants [FSWs])」と「フェイス保持距離 (Face-saving Distance [FSD])」と表現されているが、「保持」の概念がわかりにくいいため、より一般的な語である「実現」を使うように、ここで改めたい。
- (2) これらの例の細かな解釈は、その時の状況や文化等の要因によっても大きく左右される。
- (3) イントネーションや表情などの言語外の表現によってこれらのストラテジーの持つ FRD への潜在的な効果を表層的にゆがめることは可能であるが、ここでは考慮に入れないものとする。
- (4) どのストラテジーにも共通することだが、話し手によって発せられたストラテジーを、聞き手が話し手の想定する通りに解釈するとは限らない。「冗談」のつもりで発した言葉が、「非難」と解釈されてしまう可能性もある。その場合、話し手の意図していなかった効果が発現してしまうことになる。
- (5) もちろん、二重矢印が一重になったからといって、単純に半分になるということを示しているのではない。どの程度減じられるのかは、その時の状況に大いに依存する。
- (6) どの程度使われやすくなったり、使われにくくなったりするのは、そのときの状況や文化などの要因によっても大きく変化する。日米の大学生による違いは井出 他 (1986) が参考になる。

参考文献

- 新井 巧磨 (2009) 「ポライトネス理論の再構築」, 『英語英文学叢誌』 第 38 号 pp. 21-35. 早稲田大学英語英文学会
- Brown, Penelope and Levinson, Stephen C. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge University Press.
- Eelen, G. (2001) *A Critique of Politeness Theories*. Manchester: St Jerome.
- Grice, H. P. (1975) 'Logic and Conversation', in Cole, P. and Morgan, J. L. eds. *Syntax and Semantics 3. Speech Acts*. New York: Academic Press. 41-58.
- 井出 祥子 他 (1986) 『日本人とアメリカ人の敬語行動—大学生の場合—』 南雲堂
- Lakoff, Robin T. (1975) *Language and Woman's Place*. New York: Harper & Row.
- Leech, Geoffrey N. (1983) *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- 滝浦 真人 (2008) 『ポライトネス入門』 研究社
- 宇佐美 まゆみ (2001) 「談話のポライトネス —ポライトネスの談話理論構想—」, 国立国語研究所編『談話のポライトネス』, 9-58.
- 吉岡 泰夫 (2001) 「対話インターアクションとしての敬語行動」, 国立国語研究所編『談話のポライトネス』, 111-22.